

対日直接投資に関する有識者懇談会（第4回）議事要旨

（開催要領）

1. 開催日時：平成26年4月3日（木） 17:00～18:49
2. 場所：中央合同庁舎4号館12階1208特別会議室
3. 出席者：

＜座長＞

浦田 秀次郎 早稲田大学大学院アジア太平洋研究科教授

＜委員＞

石毛 博行 独立行政法人日本貿易振興機構理事長
大崎 貞和 株式会社野村総合研究所未来創発センター主席研究員
(規制改革会議委員)
佐々木 則夫 株式会社東芝取締役副会長（経済財政諮問会議議員）

＜オブザーバー＞

ジェイ・ポナゼッキ 在日米国商工会議所会頭
ダニー・リスバーグ 欧州ビジネス協会会長

＜ゲストスピーカー＞

スコット・キャロン いちごアセットマネジメント株式会社 代表取締役社長
ピーター・リスト イケア・ジャパン株式会社 代表取締役社長
寺田 隆一 沖縄金武リゾート株式会社 取締役

＜その他出席者＞

ミッシェル・テオヴァル 欧州ビジネス協会副会長
ベンカタラマン・スリラム インフォシス・リミテッド日本代表
高橋 進 株式会社日本総合研究所理事長（経済財政諮問会議議員）

＜政府側＞

甘利 明 内閣府特命担当大臣（経済財政政策）
西村 康稔 内閣府副大臣
小泉 進次郎 内閣府大臣政務官
田中 良生 経済産業大臣政務官
(内閣府、関係省庁より事務方出席)

（議事次第）

1. 開会
2. 議事
 - (1) ゲストスピーカーからのヒアリング
 - ① いちごアセットマネジメント株式会社 代表取締役社長 スコット・キャロン氏
 - ② イケア・ジャパン株式会社 代表取締役社長 ピーター・リスト氏
 - ③ 沖縄金武リゾート株式会社 取締役 寺田 隆一 氏
 - (2) 事務局ヒアリング、中間整理について
3. 閉会

（説明資料）

○資料1 いちごアセットマネジメント提出資料

- 資料2 イケア・ジャパン提出資料
 - 資料3 沖縄金武リゾート提出資料
 - 資料4 外国企業への個別ヒアリングの概要（事務局提出資料）
 - 資料5 外国企業等からの主な意見－対日直接投資に関する有識者懇談会 中間整理－
（事務局提出資料）
-

（概要）

1. 開 会

○浦田座長

ただいまより第4回「対日直接投資に関する有識者懇談会」を開催する。本日は3名のゲストスピーカーの方々からお話をいただく。また、事務局で行った外資企業へのヒアリング結果、これまでの懇談会で出された主な意見の中間整理について報告がある。内閣府からは甘利大臣、西村副大臣、小泉政務官が、経済産業省からは田中政務官が出席されている。

○甘利大臣

いちごアセットマネジメントのスコット・キャロン社長、イケア・ジャパンのピーター・リスト社長、沖縄金武リゾートの寺田隆一取締役におかれては、ご多忙の中、本懇談会にお越しいただき、心から感謝申し上げます。

安倍政権は、「世界で一番企業が活動しやすい国」の実現を宣言し、企業活動の障害を一つ一つ取り除く努力をしている。3月28日の国家戦略特区諮問会議において、国家戦略特区の地域指定を行い、地域ごとに改革方針を提示した。また、次回の経済財政諮問会議・産業競争力会議合同会議では、対日直接投資の促進に向けた議論を行う予定である。

ゲストスピーカーの皆様におかれては、現場の視点から、政府が取り組むべきと感じられている課題について、率直な御意見をお聞かせいただきたい。

本日の懇談会も、今後の取りまとめに向けて、議論を一層深めていただくことをお願いする。

2. 議 事

（1）ゲストスピーカーからのヒアリング

①いちごアセットマネジメント株式会社 代表取締役社長 スコット・キャロン氏

○キャロン社長

当社の名称「いちご」は「一期一会」に由来し、「社会貢献投資」を企業理念としている。アベノミクスは大きなチャンスである。しっかりと日銀の金融政策を基盤に「改革と開国」に取り組むべき。日本らしさを維持しながら、世界のベストプラクティスを取り入れてきたのが日本であり、その強みを是非活かしていただきたい。アベノミクスによって、日本に対する外国企業や外国人投資家の関心が大いに高まってきている。

「ものづくり」それ自体というよりも「価値づくり」が重要であり、日本は「価値づくり」の拠点になるための条件が揃っている。市場規模などの経済的な魅力もあるが、治安の良さ、温かな国民性、日本食の美味しさなど、様々な点で日本は香港やシンガポールよりも優れている。

それにもかかわらず、対日直接投資残高が世界的な水準からみると極めて低いのはなぜなのか。あえて申し上げれば、2つの課題がある。

第一に、言葉の壁である。漢字は中国人には読めるが、欧米人や東南アジアの人々には読めないのが、街を歩いたり、買い物をするときに困る。日本人は英語でのコミュニケーションが苦手なので、英語で尋ねることも難しい。小売の店舗等で英語やローマ字の表記をもっと増やせば、日本での住みやすさ、観光しやすさは格段に向上する。

第二に、法人税制である。日本は他国に比べて法人税率が高く、実際の負担度合いでも負担が大きい。利益の追求を重視する外国企業を呼び込むためには、法人税率を下げる必要がある。国内企業も、収益のてこ入れ策として、税率の低い国に移転している。やはり高い法人税率は日本がビジネス拠点になる上での障害となっている。対策は2通りあると思っている。一つは、法人税の名目税率を下げる。もう一つは、配当金の損金参入である。名目税率は維持するが、配当金を利息と同じように損金として扱うようにするということである。日本企業の平均的な配当性向は30%程度なので、実質的に30%程度の法人税負担のカットとなる。また、日本企業の内部留保が過剰となる中、政策的に株主還元をバックアップすることにもなるので、是非検討していただきたい。

最後に、パーマナント・エスタブリッシュメント（PE、恒久的施設）の改革について申し上げる。非居住者が日本で資産運用をする際、日本居住者の扱いになり、日本で課税されてしまう場合がある。日本政府は2009年にセーフハーバーを設ける制度改革を行ったが、あまりセーフではなく、効果があがっていない。抜本的な対策として、非居住者のために国内の資産運用をすれば、非居住者は日本の課税対象にならないといった、もっと分かりやすい政策を導入すべきである。それにより、利益の大きい資産運用が日本に戻ってくる期待は十分にあると思う。

○佐々木委員

アベノミクスによって外国人投資家の関心が大いに増えているという話があったが、どの産業分野に興味を持たれているのか。

○キャロン社長

対日投資には、債券、株式等へのポートフォリオ投資と事業投資の2通りがある。ポートフォリオ投資は反応が速く、昨年の株式市場における外国人投資家の買越額は15兆円に上った。日本への関心が高まった理由は、日本経済に対する悲観的な見方がアベノミクスで払しょくされ、また、世界的にみても、中国の先行き不透明感や欧州の財政金融不安等により、日本の相対的な安定性や今後の成長可能性が評価されているからである。一方、事業投資は時間がかかるが、これから入ってくる可能性はあると思う。日本は法人税率が高いので、日本を製造拠点にするというよりも、日本の市場を狙うことになる。また、海外から見れば、日本はまだ既得権益が大いに残っており、規制緩和が実施されれば、市場参入できると思われる。市場を狙うという意味では、エネルギー分野、金融、小売などが挙げられるだろう。良い意味で日本の消費者は厳しいので、日本で成功できたらどこでも成功できるということで、最近、小売の参入が増えている。

○石毛委員

「価値づくり日本」ということで日本の魅力を挙げられた一方で、海外では日本は閉ざされた国という印象も持たれているということだったと思うが、日本の魅力のPRへの努力は足りているとお考えか。また、他国との比較で、どこをベンチマークにして、日本のPRへの取組を考えれば良いのかについて、教えていただきたい。

○キャロン社長

まずは実態を改善し、それを発信することが必要である。例えば、首都圏の空港へのアクセス改善のために羽田空港をハブ化したのが、先日来日したアメリカの投資家は羽田空港に国際線が発着していることを知らなかった。素晴らしい実態があっても、知られていなければ意味がない。政府として、日本の実態の改善について海外への発信を強化していただければと思う。

ベンチマークの御質問について、国によって強みは異なり、一概には言えない。例えば、観光客やビジネス目的の入国のしやすさではシンガポールや香港が進んでいる。税制では、ドイツが社会党の下で税収の安定性が高い消費税を上げて、市況性が高い法人税を下げた。これによりドイツでは税収を安定させるとともに、企業を誘致でき、一石二鳥の効果を上げることができた。他国をベンチマークとして、各国の長所を取り入れていく姿勢は日本の強みであり、今後とも、そうした取組を行っていくのがよいと思う。

○西村副大臣

3点、お尋ねする。1点目として、昨年、外国人投資家の買い越しにより株価が上がったが、多くは短期的な資金だと言われている。日本の成長に対して中長期的な視点で投資してもらいたいと考えているが、外国人投資家の最近の動きや今後の見通しについて教えていただきたい。

2点目は、高度な技術を持ち、世界でのマーケットシェアもある程度確保している未上場の中堅企業が、日本には1万社ぐらいあるのではないかとされているが、それらの企業を更に成長させていきたいと考えている。こうした企業への投資やM&Aを呼び込むためには、何が必要か。

3点目は、役所での手続の煩雑さや行政・大企業の意味決定の遅さについて指摘されることがあるが、それらを含め、日本の慣行等について直すべき点があればお聞かせいただきたい。

○キャロン社長

1点目について、長期的な優良資金は非常に重要であるが、海外資金よりも国内資金の方が安定性の面からより重要である。海外のキャピタルゲイン課税を見ると、短期利益に対する税率は高く設定し、長期的な投資には低く設定している。やはり税制は正しい活動を支える役割もあるので、日本でも投資期間に応じて、段階的に課税する等の政策を進めてほしい。正しい政策さえ実行すれば、長期的マネーが入ってくるはずである。

2点目について、政府の役割はM&A等を呼び込むことではなく、成長できる基盤をつくることである。これまでの20年は日本自体が停滞していたため、リスクマネーも余りなかったが、成長戦略をつくり、成長を実現しさえすれば、自然にリスクマネーがついてくると思う。しっかりとした政策をとっていただきたい。

3点目について、手続の煩雑さや官僚的な対応の問題を指摘する声はあるが、私の見解としては、大きな問題ではないと思っている。日本の行政は世界でもハイレベルで、賄賂等の問題も無い。

○甘利大臣

私は、アベノミクスを担当する大臣として、日本をイノベーションが常に生み出され、世界に発信される国にしたいと考えている。世の中を変えるイノベーションを生み出すには、中長期的な視点での忍耐力のある投資が必要である。日本は短期資金も歓迎であるが、世界が秒単位の投資に移りつつある中で、数年単位の忍耐強い投資に対する受け皿を作りたいと思っている。こうした考えを日本が海外に向けて発信していくことに対し、投資家

の視点ではどのように映るのか、また、そのための環境整備として何が必要かについて、お伺いしたい。

○キャロン社長

ただ今の甘利大臣のお話は、私も大変共感して拝聴した。投資家は長くとも半年といった単位で考える傾向がある一方、企業経営は十年単位のスパンで行われるため、ギャップが大き過ぎて合わない。最も長期の投資ができるはずの日本の年金基金でさえ、短期的な運用をしていると言わざるを得ない。もっと長期運用を促進することが重要である。

また、日本における長期投資の魅力を高めるためには、上場会社における ROE 向上が必須である。ROE は株主の投下資本に対してのリターンをもたらすが、余りレバレッジをかけないで、高 ROE を維持する経営が重要である。そういう意味では JPX 日経 400 の組み入れ選定基準として ROE の評価ウエイトが 40% であることは、非常に大きな追い風である。リターン意識を高めることが大事である。

○大崎委員

PE の問題は、以前、日本における投資運用の活性化の障害になっているという指摘があったことを受けて、政府が検討を重ね、問題を解決したとされているが、それが全然解決されていないのであれば問題である。他にも、過去に措置されたことになっている問題を見直して、必要に応じて実質的な解決のための抜本的方策をとる必要がある。

また、日本の年金基金が長期投資をしない問題と併せて、パッシブ運用の増加も問題視している。良い会社に対して長期的にコミットしていくことがあるべき投資の一つの姿だと思うが、日本では TOPIX 等の市場インデックスに連動した運用ばかりが増えている。今後、例えば公的年金の運用や GPIF の改革などを進めていく上でも、本当に付加価値を生み出す良い企業を選んで投資するというスタイルを増やしていくことが必要と考えている。

○浦田座長

機関投資家がインデックス投資を増やしているのは、投資家としての能力が低いということなのか。

○大崎委員

リスクに対するリターンが十分ではないと感じているということではないか。例えば、公的年金基金は、数年前まで数兆円の含み損を出した。そうすると国民から批判を浴びるので、運用担当者は国債による運用を行うことで批判を避けようという考え方になる。民間の企業年金でも同様の問題がある

②イケア・ジャパン株式会社 代表取締役社長 ピーター・リスト氏

○リスト社長

はじめに、イケアについてご紹介する。イケアは、「より快適な毎日を、より多くの方々にご提供する」というビジョンの下、様々な優れたデザイン、機能性の高いホームファニッシングを、できるだけ多くの人々に低価格で提供する努力をしている。1943 年、スウェーデンで創業し、現在では 26 カ国、約 300 店舗を展開し、従業員数は 13 万 5 千人、売上は約 33 億ユーロである。イケア・ジャパンは 2006 年に設立され、2006 年以降約 2,000 万人の来客があり、2012 年の売上高は約 728 億円、従業員数は 3,400 名である。

次に、日本の課題についてお話する。

第一の課題は、言語の制約である。日本の労働者は勤勉だが、ローカルマネジメントを採用しようとした場合、英語力が障壁になる。また、グローバル本部やグローバルなサプライヤーとコミュニケーションをする際にも問題になる。もっと日本の社員を海外に出し、日本の文化を理解してもらえようようにしたいと思っている。

第二の課題は、製品の輸入、認証、表示に関する制約についてである。製品の認証や表示に対する日本独自の規制により、手続が複雑で、高コストで、時間がかかる。他国の市場との整合性の向上や手続の簡素化により、外国企業にとって事業の立ち上げのプロセスが容易になる。当社は、多くの国々で製品を提供するため、世界で最も厳格な法律や安全基準に合わせて製品の検査を行っているのだが、日本では建築基準法による独特な規制があり、グローバルな生産・流通が制限されている。グローバルなハーモナイゼーションを進めることが、企業のみならず、日本の顧客にとってもメリットになるだろう。

英語でのコミュニケーションは検査や認証の場でも課題になっている。一般に日本のテストラボは、英語の電子メールを受け付けず、英語も話してくれない。試験レポートを英語で出してくれるところのごく一部である。基準が調和されていない問題は他の多くの分野で生じており、WHO（世界保健機関）やFAO（国際連合食糧農業機関）が安全とする添加物を含む食品が日本では許可されていないという問題もある。

第三の課題は、大型小売業向け用地の取得可能性の制限である。業容を拡大しようと思っても、規制により、新規参入者による土地へのアクセスが制限される傾向がある。

最後に、やはり日本の法人税率は高いと思う。

次に、日本の良い面について申し上げる。

日本は、人口の規模、GDP という面で業容を拡大できる最も潜在性の高いマーケットだと見ている。ホームファニッシングの市場として日本は世界で2番目の大きさである。当社も、2020年までの事業戦略として、日本での業績の倍増をコミットしている。多様な従業員を各地で更に3,500人雇用し、2020年までに従業員数を7,000人にしたいと考えている。

当社は持続可能性への投資にもコミットしている。太陽光や地熱といった再生可能エネルギーを100%使うことで、CO₂の排出削減をしたい。また、現在、当社のリーダー層の女性比率は41%であるが、これを男女半々にしたい。さらに、雇用の平等、保障、ダイバーシティをもっと改善していきたい。パートタイムを含む全ての従業員に対し、公平な給与、労働条件、福利厚生を提供したいと思っている。

日本文化、日本国民から学ぶところは大きい。日本でやらなければいけないことがたくさんある。当社の更なる成長を見ていただき、他の企業も日本市場に是非アクセスしたいと思ってくれるようになることを期待している。

○大崎委員

日本のテストラボが英語の電子メールを受け付けなかったという話は、残念で興味深い話だと思った。日本の基準が極めて特殊な場合は別として、日本の基準が比較的海外の基準に似ているときに、海外の認証機関で認証された製品がそのまま利用できるようなになればよいと思うのだが、その点について御意見をいただきたい。また、基準が大きく違って最も困っている分野を挙げていただきたい。

○リスト社長

1つの例は、食品と接触をするものについてである。紙ナプキンは、特にヨーロッパでは口を拭いたり、デコレーションで使ったり、膝の上に置くなど、食べ物と接触することが多いため、非常に厳しい基準が設けられている。日本で再度検査を受けなければなら

いのは非合理だと感じる。

○佐々木委員

御社は、これから日本で事業を拡大していくというお話があった。地方に大きな店を出そうとするとき、大規模小売店舗立地法の影響もあると思うが、現在、東京一極集中が起こっている中で、人口が減少しつつある地域への出店に関して、どのような戦略で事業を展開しようとしているのか。

また、先ほどの正社員とパートタイマーの取扱いについては、スウェーデンの福祉が充実しているカルチャーを引き継いでいるのかもしれないが、より詳しく説明いただけるとありがたい。

○リスト社長

最初の御質問については、当社のルールとして、100万人の人口があればイケアストアをオープンできると思っている。これまで6つの店舗を開店しているが、そうしたエリアに近いところにもっと開店できると思っている。

また、日本のニーズによりよい形で沿うため、これまでと違ったフォーマットの店舗も考えている。今後開業予定の店舗には、小規模で階段がたくさんある店舗や、100%再生可能材を使用した、世界初のリニューアブルストアと銘打っている店舗も考えている。さらに、自動車の使用が少ない都市部において、公共交通機関を使用してアクセスできる小規模な店舗にもトライしてみたいと考えている。

従業員の取扱いの御質問について、2006年に日本に進出した際には、日本での企業活動の在り方を尊重し、日本のポリシーを踏襲しようとした。しかし、事業が確立し、更なる成長のため、2020年までに売上を倍増させ、店舗数も増やしていこうとする中で、従業員にもっとコミットしていきたい。企業の内部から人材を育成することが必要である。フルタイム、パートタイム関係なく平等に給与を払い、ワーク・ライフ・バランスがとれるような働き方を提供したいと思っている。

○石毛委員

JETROは、イケアの日本進出に対して支援させていただいた。本日、事業が拡大しているという話を聞いて、うれしく思う。

2点、お尋ねしたい。1点目は、先程、日本の市場について期待を述べられたが、アジアの市場の伸びについてもあわせて考えた場合、日本に商品開発拠点をつくるような考えはないか。

2点目は、既に日本に投資をされている企業として、二次投資をする場合も含めて、日本政府に対して、先ほど言及された法人税率以外で、どのような点の改善を望んでおられるのか。あるいは、JETROに対して、一度投資した後の支援について何かご要望をお持ちか、お聞きしたい。

○リスト社長

1点目の商品開発拠点について、実は1年前に中国に商品開発センターをつくった。スウェーデン以外につくったのは、これが初めてである。目的は、アジア向けの商品をつくることであり、日本のニーズに対応させるという意味もある。

こうして開発した新商品をどこで生産するかは未だ決めていないが、最も安い価格で生産できるところから全世界に向けて輸出することになる。日本のニーズにマッチした商品がオーストラリアで革新的アイデアとして受け入れられることもある。日本での生産もあるかもしれない。

2点目について、税制上のインセンティブは新店舗をつくる際に非常に助けになった。都心部の環境に合わせた店舗づくりでは、コミュニティにどのように協力し、還元できるのかを考えている。都市によって状況が違ってくるが、相互に恩恵があるようなサステナビリティやアクセスの可能性など、それぞれの地域に合わせて協力する可能性を探っていきたい。そうすれば、投資に対する収益性もより上がることになる。

○リスバーグ会長

関連することをコメントしたい。規制改革については、本日はナプキンの例があったが、おっしゃるとおりだと思う。本日、EBCとして提言をまとめた資料をお配りしているので、ご覧いただければと思う。別途機会を設けていただければ、具体的な例をいくつか紹介できる。役に立たない規制を変えることができれば、企業にとっても日本でビジネスがしやすくなる。ビジネスがやりやすくなれば投資もやりやすくなるということである。日本への参入が大変だと、他の国に流れてしまう。

○浦田座長

人材育成に関して、日本で優秀なスタッフを雇うための仕組み、例えば日本で雇用された従業員が本社にプロモートされるといった試みはあるのか。

○リスト社長

そういう例はいくつもある。日本を離れてスウェーデンで働いている人は何人もいる。ただ、彼らに戻ってきてほしいのだが、それがなかなか難しい。バックアッププログラムというものがあり、毎年、世界中の各地に人材を派遣して、例えば生産、デザイン、小売、流通などの仕事を学んでもらう。イケアで最終的にどういう仕事をしたいのか考えてもらい、また日本に戻ってきてもらうという試みである。

○小泉政務官

イケアが「東日本子どもプロジェクト」で被災地の復興のサポートをさせていただいていることに対し、復興大臣政務官として改めて感謝を申し上げる。

本日のキャロン社長とリスト社長のお話の共通点として、言葉の壁の大きさがあった。特に生活の中での実感として、言葉の壁を感じることもあるか、お伺いしたい。

また、リスバーグ会長から、日本特有の規制について、今度リストのような形で具体的に紹介していただけるという話があったが、是非とも御願いたい。大崎委員は規制改革会議の委員でもあり、そうした個別具体的な規制で、おかしいものを変えていくという体制がある。期待しているので、よろしく願いたい。

○リスト社長

確かに、今の日本の店舗は全て日本語での表示であり、外国のお客様は、イケアなのにどうして英語になっていないのか、と思うだろう。時間はかかるが、英語の併記を全てできるようにしなければと思っている。字を小さくしなければならぬことやコミュニケーションなど、いろいろなチャレンジはあるが、バイリンガルでの表示をしていきたいと思う。

③沖繩金武リゾート株式会社 取締役 寺田 隆一 氏

○寺田取締役

弊社のトロピカーナコーポレーションは、マレーシアに本社があり、マレーシアで長年にわたり、不動産、特に都市開発の部門で10年、20年といった時間をかけて一つの「まち」をつくる案件に取り組んでいる。

資料3の3ページ目は、マレーシアで取り組んでいる開発案件である。例えば、国家事業としてシンガポールと共同で国境地帯の何も無いところでのまちづくり事業を長期の視点で行っている。

日本で開発に取り組むようになったきっかけは、JETROの紹介であるが、参入に当たって、得意分野を十分に生かせる市場環境、いろいろな法整備が投資する意思決定の大きな要因になった。1点目として、得意分野である大規模都市開発、長期にわたるIR開発を行っていく上で、日本はIR開発が未成熟で、海外からの競合プレイヤーの参入がないこと、大規模開発用地が取得できるという部分に投資機会があると判断している。2点目は、非常に安定した環境の中で、日本独自の伝統・文化がある点も日本ならではの魅力。3点目は、新たな需要の創出。これはホテル単体ではなく、その周辺に商業施設や住宅をつくり新たな需要や雇用を生み出すまちづくりができるのではないかとという点である。

日本では、2012年から取組を始めている。1号案件は、地元の行政機関から土地を借り、現地法人をつくって、非常に長い時間をかけてようやく工事が始められるところで、まだ長い道のりがある。6ページ目はその開発計画で、約15年でホテル、住宅、商業施設、マリーナ等を複合的に開発し、そこに新たな市場、雇用環境、まちづくりを進めていく取組である。

7ページ目は、対日投資を促進する上で直面している問題点である。1号案件と並行して、2号案件、3号案件を進めるべく取り組む中で、例えば、どこの行政機関に行っても、新規の直接投資は最初は非常に歓迎されるが、具体的な提案をして実務レベルを進めようとする段階で、実はいろいろな制約・ルールがあって、思うようにいかず壁にぶつかってしまう。問題を一つずつ解消しているのだが、既に2号案件は約1年、3号案件も約8カ月やりとりをしており、なかなか実際に取りかかれぬ状況に陥っている。1つの案件を進めようとするといろいろな部署が関連してきて、それぞれのコンセンサスがとれないと最終的なお墨つきがもらえない。行政機関の横串の機能が欠けているのではないかと。

もう一つは、判断や意思決定のプロセスが非常に長いこと。1つの部門を通過するのに一定の時間を要し、次に行くと、またそこで時間を要するというので、投資判断の材料がそろうまでの時間が非常にかかるので、是非、今後解消していただきたい。

その他には、言語の問題。特に1号案件に取り組む中で感じることで、例えば、沖縄には公共交通機関がほとんどないので、観光客がレンタカーなどを移動手段として借りた際、レンタカーのカーナビを使おうとすると、車によっては英語や韓国語、中国語のソフトがついているのだが、設定をするための最初の入り口のボタンが日本語でしか書かれていない。このように、まず入口のところで壁にぶつかってしまうということが、外国人が日本で生活、観光しようとする際の障害になっている面が多々ある。インフラの整備はもちろんだが、外国人が来やすい環境をつくっていくことも、今後国際観光の特区として、更に成長していくために必要だと思う。

また、手続がなかなか進まないという点は、例えばワンストップで様々な手続ができる仕組みがあれば、スピーディーに物事が解消できるのではないかと。既にそういった窓口をつくっている行政機関もある。一カ所で意思決定をする権限がないので、結局それぞれの部門に意思決定を仰がなければならないということではなく、ワンストップ窓口に一定の権限を持たせて、そこで判断や意思決定ができる仕組みをつくれれば、投資する側としては非常にスピーディーに動きやすくなる。

税制については、税制特区等の制度も活用したいと思い、いろいろと模索してみたが、業種が限られており対象に当たらないケースが非常に多く、実際に使える制度が見つかった

ていないのが現状である。何らかの形でそういう制度を利用できる環境ができれば非常に助かる。

○佐々木委員

沖縄で行っている一号案件は、米軍の練習場の跡地ということで、グリーンフィールド・ディベロップメントに近いと思うが、例えばマレーシアで同じように開発をしたときにも、窓口での手続など、具体的にネックになっているものがあるのかという点を教えていただきたい。

また、2号案件、3号案件含め、ブラウンフィールドへの投資例はあるのか。その場合、新たな、追加の規制が出てくると思うが、ネックになりそうなものを事例として挙げていただきたい。

○寺田取締役

マレーシアで行う開発も全て、ほぼ何もない更地や、例えば人工的に埋め立てた島全体を開発するといったところからのスタートになる。その中で、新規の開発に当たっては、開発許可という最初のハードルがあり、概ね半年かかる。沖縄の例で言うと、開発許可に関係する部門が約12部門あり、実際には申請書類を1カ所に提出するのだが、12部門と個別に協議、説明をして、他の部門で出たような質問を何度も繰り返し、似たような資料を何度も出すという手続を日々行っている。それが一通り回って、ようやく開発許可が下りる。一方、窓口担当でもいろいろな案件を抱えているため、分厚い書類を審査してもらうのにも非常に時間がかかる。

日本で開発を行うときに、用地の取得が一番時間がかかる。2号案件、3号案件も、行政機関が所有する土地を取得しようとしているのだが、不動産、財産の処分の方法がなかなか定まらず、そこを模索している状況である。各自治体の首長からは、前向きな回答をもらえても、実務レベルにおりていくと、実際にどうやって手続をするかという意味決定ができないことが大きな障害になっている。

○佐々木委員

12の部局にはいろいろなものがあると思うが、これは結局、国の出先機関で処理しなければいけないために難しかったのか。つまり、市町村や県の単位に権限が委譲されていれば、もっとスムーズだということなのか、それとも県や市町村に移譲されていても、結局移譲先の部署が違うためにそれぞれで手続しなければいけないということで、結局同じことなのか。

○寺田取締役

窓口は地方の行政機関になるのだが、特に沖縄の場合、防衛に関する予算によって行う事業が沢山あり、開発周辺のインフラ整備にも、国、県、市からそれぞれの予算が投下され進められていく。このように、各所の単年度の予算で手続をしなければならず、準備も含めて、全てがうまくかみ合わないに進んでいかないということが障害になっていると思う。

○佐々木委員

具体的に一番時間がかかった手続はどのようなものだったのか。

○寺田取締役

沖縄の案件の場合には、旧米軍跡地ということで、保安林という昔ながらの制度が残っ

ており、それを解消しなければ開発ができないという問題があった。保安林解除を判断する県の委員会は年に1回しか開かれないので、それを通過しない限り許可がおりないということで、最初の大きなネックになっている。

○大崎委員

年に1回の定例会以外の臨時会はあり得ないということなのか。

○寺田取締役

当社の場合は定例会のタイミングを逃してしまったので、臨時会を無理にお願いして開催していただいた。通常は年に1回しかなく、時間のかかる大きな要因になる。

○小泉政務官

手間がかかるのは保安林の問題だとおっしゃったが、全く同じ問題が被災地にもあった。被災地の高台移転で山を削ろうとしたときに、そこが民有林か保安林かということにかかる時間が相当違ったのである。ただ、被災地は全て特例という状況下で、1年に1回の定例会を待ってはい話にならないので、大胆に前に進めることができた。

こうした状況を考えると、沖縄は国家戦略特区に認定されたことで、どんどん大胆に進めることができなければ特区の意味がない。これから沖縄で開発を行う上で、特区でこのぐらいやってほしいと思っていらっしゃることがあれば、教えていただきたい。

○寺田取締役

個人的な意見だが、海外から沖縄に観光客をもっと呼び込もうとしたときに、滑走路が1本のため、飛行機の発着回数が少ないことが障害になると思う。第二滑走路の計画が実行に入っている。

また、他国のリゾートと比較したときに沖縄に欠けているものの1つはアトラクションである。水族館やきれいな自然はあるが、沖縄にしかないと思えるようなアトラクションがない。カジノも一つの方策かもしれないが、お年寄りから子どもまで楽しめるものが必要なのではないかと思う。もう一つは、ナイトライフがないこと。昼間はビーチなどで時間を使うが、夜の楽しみがほとんどないというのが現状である。今後、観光特区として進める中で、規制の緩和等も含め、様々な環境づくりが必要なのではないかと思う。

○石毛委員

12カ所の関係部署に全部説明して回る必要があるという点に関し、12カ所の担当者が集まって1回聞けばよい話であって、制度というよりも、運用の問題として直ちに改善すべきだと思う。

○寺田取締役

まとめて処理できればと思う場面が多々ある。理由はわからないが、各所の持ち分が違うということで、一斉に判断ができないという縦割りの弊害ではないかと思う。

○石毛委員

沖縄以外の地域について、観光開発の可能性をどの程度とみているのか。

○寺田取締役

沖縄以外の開発としては、具体的に関西と九州で案件を準備しているところである。

(2) 事務局ヒアリング、中間整理について

○浦田座長

続いて、本懇談会でこれまで出された主な意見の中間整理と、事務局が行った外資系企業へのヒアリングの結果について、事務方より御報告いただく。

○井野審議官

資料4は、これまで事務局で個別に外国企業を訪問してヒアリングを行った結果の概略である。

表の左側に「日本に対する見方」という欄があるが、プラスの見方とネガティブな見方の両方がある。プラスの見方として、例えばCの化学品メーカーでは、研究開発拠点を置く一番の理由は、技術集積、ビジネスパートナーになりうる優秀な日本企業がある、といった評価があった。また、Lの不動産投資ファンドでは、アベノミクスの効果ははっきりと表れており、また、オリンピックに向けて街の変化が見込まれる等、注目すべき投資対象であるといった声が聞かれた。

表の中央に「日本の課題」として、いただいた意見をまとめている。

Bの日用品メーカーでは、「その他」の欄のとおり、法人税率は非常に重要な判断要因になる、という意見があった。また、FのWebサービス、Jのファンドでも法人税の高さの問題の指摘があった。

人材確保の問題も多くの企業から意見があった。例えば、AのIT機器等メーカーでは、人材の入れ替えが事実上難しく、不要な人材を抱えることになる、という意見。また、Jのファンドでは、雇用者の入れ替え、数を減らすような事業再編が難しい、といった意見があった。

それから、E、F、GのWebサービスは比較的新しい会社であるが、法人の設立時に手間がかかるという話が揃って出てきた。

続いて、資料5について説明する。第1回から第3回までの懇談会での御意見や先ほど紹介した個別ヒアリングの中身も踏まえて、中間的に意見を整理したものである。

まず1ページ目。日本を投資先として積極的に評価する要因を記載している。大きな市場規模、高い技術力、労働力、課題先進国としての可能性等、プラスの評価を挙げている。

その一方で、問題点を整理すると、低い収益性に関する問題と、その裏腹にある高いコストの問題ということに集約される。

低い収益性では、例えば市場構造等に関して、労働市場の流動性が低く、M&Aも不活発であることが、変化の乏しさ、国内の過当競争状態にもつながっているということ。また、労働生産性に応じた賃金体系になっていないほか、リスクをとって高いリターンを追求するシステムも一般的でないので、意欲と能力のある人材が最大限に力を発揮できる環境になっていない。

また、グローバルに活躍できる人材の不足について、高い収益を目指すには、国内で優秀な人材を確保することが不可欠であるが、日本にはグローバルに活躍する能力をもつ人材、特に、十分な英語能力を持つ人材が不足している。また、女性の社会進出が遅れていることも問題である、という指摘があった。

コーポレート・ガバナンスについては、収益率を高めるためには株主利益を適正に追求することが重要で、日本的なコーポレート・ガバナンスのあり方は、外国企業に比べ透明性に欠けているという意見があった。他方、この懇談会の委員からは、この問題が直接影響を与えうる課題であるのかという問題提起がなされたことも併記している。

次に、高いコストの問題について。事業コストとしては、エネルギーコスト、流通コス

ト、安全基準や品質基準を満たすためのコストなどの問題がある。また、人件費、事務所経費も高い。さらに、農産物等の一部の市場では、市場への参入が制限されているほか、価格が固定されており、原材料価格にはね返っているという指摘もあった。

税制面のコストとしては、法人税率が高く、税制面で不利な状況にあること、欠損金の繰越期間が短いこと、納税にかかる時間的なコストが高いことが指摘された。個人所得税が高いことを指摘する企業もあった。

3 ページ目からは、具体的政策提言を整理している。

1 つ目は制度全般に関する問題である。

まず税制に関して、法人税率を引き下げるべき、欠損金の繰越期間を他の主要国と同様に、無期限ないし 20 年程度に延長すべき、納税申告手続を簡素化すべき、個人所得税も下げるべき、といった提言があった。

コーポレート・ガバナンスについて、取締役の 3 分の 1 を独立社外取締役とすべき、等の提言があった。

人材確保、雇用制度に関して、グローバル人材の育成に力を入れるべき、大卒者の採用を通年化すべき、解雇についての柔軟性の確保のため金銭的補償制度を導入すべき、派遣労働に関する規制を緩和すべき、外国人材について、高度な技能を有する人材や低技能労働者の有期雇用など受入れを柔軟化すべき、女性の就業率を高めるため家事・介護支援人材の雇用に対する柔軟性を高めるべき、等の提言があった。

企業合併制度について、三角合併において、キャピタルゲインに対する課税について繰延されるよう措置すべき、等の提言があった。

また、各種規制の国際調和について提言があった。

2 つ目は経済連携等について。二国間の社会保障協定を迅速に実現し、年金の掛金等の二重負担をしなくて済むようにすべき、等の提言があった。

3 つ目は事務手続きの簡素化・効率化について。各種書類の英語化、手続のワンストップ化、法人設立の際に代表者の日本居住要件を緩和すべき、等の提言があった。

4 つ目は生活環境の整備について。高度な技能を有する外国人の配偶者の労働許可取得を容易化すべき、等の提言があった。

5 つ目は個別事業分野に関する課題について、抱えている問題をいくつかご指摘いただいた。

まず、医療・医薬品等に関して、ビッグデータを活かせるよう、個人情報保護のルールを明確化すべき、新薬の発売後 1 年間は 2 週間分の処方しか認められないので、これを緩和すべき、等の提言があった。

農業、特に酪農に関して、農家等が製品を販売する際に、販売相手を自由に選べるようにするほか、価格を個別交渉で決められるようにするなど、自由度を高めるべき、等の提言があった。

食料品に関して、食品類の賞味期限などについての日本独自の規制・ルールを国際調和させるべきといった提言があった。

エネルギーに関して、環境影響評価の手続を諸外国並みに短縮すべき、等の提言があった。

観光・ホテルに関して、多言語化を進めるべき、等の提言があった。

6 つ目は対日直接投資に対する支援策・優遇策について。アジア拠点化立地推進事業費補助金の対象を拡大すべき、また十分な応募期間を確保すべき、JETRO における更なる取組みとして、ワンストップサービスの強化を進めるべき、等の提言があった。

最後に、日本の魅力の発信について。トップレベルの PR をもっと積極化すべき、自治体が個別に PR 活動を行っていてもなかなか効果が上がらないので、国がネットワークを活用して主導的に取り組んでいくべき、基礎情報としての対内直接投資統計を充実させる

べき、といった提言があった。

○小泉政務官

2 ページのコーポレート・ガバナンスの最後に、「他方、日本側の委員から、コーポレート・ガバナンスの問題が投資判断に直接影響を与える課題であるか否かは疑問であると問題提起」とあるが、外国企業等からの主な意見の中間整理において、日本側の否定的な意見を載せる意味があるのか。このような記載は他の項目にはなく、ここだけ書くと、日本はよほど嫌なのかということが際立つと思う。このような記載は疑問であると問題提起したい。

○浦田座長

ただ今の問題提起も含めて、次回の懇談会での取りまとめに向け、検討していきたい。委員、オブザーバーの皆様におかれては、御意見があれば、事務局に御連絡いただきたい。

また、本日のヒアリングにおける御意見等についても、次回資料に反映させ、それをもとに懇談会の取りまとめを行いたいと思う。

3. 閉会

○浦田座長

本日も長時間にわたり御議論いただき、感謝申し上げます。

(以 上)